

DIAGNÓSTICO DA REALIDADE DO ARTESANATO COMERCIALIZADO NA FEIRA CAICÓ MOSTRA CAICÓ

¹ Maricélia Moraes de Oliveira

² Patricia Whebber Souza de Oliveira

RESUMO

O presente artigo tem como objetivo principal diagnosticar a realidade do artesanato comercializado na Feira Caicó Mostra Caicó, promovida pela Prefeitura da cidade juntamente com o SEBRAE local. A pesquisa se caracteriza como estudo de caso descritivo com abordagem quantitativa. A coleta de dados foi através de questionários com o público-alvo (artesãos). Caicó é bastante conhecida no Brasil e também em alguns países como a “Terra do Bordado” – localizada em um polo bastante rico do estado do Rio Grande do Norte, a região do Seridó. Os resultados apontaram que a maioria dos artesãos são mulheres, para a metade dos entrevistados o artesanato é a única fonte de renda da família, a maior dificuldade na sua atividade é um local para a comercialização dos produtos, o principal benefício da feira é a divulgação do artesanato e por fim, relataram que a instituição que mais incentiva os seus trabalhos manuais é a Prefeitura de Caicó.

Palavras-chave: Empreendedorismos, Empreendedor Individual e Artesanato.

DIAGNOSIS OF REALITY OF CRAFTS SOLD AT THE FAIR NAMED “CAICÓ SHOWS CAICÓ”

ABSTRACT

This article has as its main objective to diagnose the reality of crafts sold at the Fair named “Caicó Shows Caicó”, promoted by the City Hall of Caicó City along with the local SEBRAE. The research characterizes itself as a study of case with quantitative approach. The data was collected through questionnaires answered by the main public (artisans). Caicó is very well-known in Brazil and also in some countries as the “land of the Embroidered” – located in a quite wealthy place of Rio Grande do Norte state, the Seridó region. The results showed that most of the local artisans are women, and also that for the half of the artisans, the craft is the only source of family income. The biggest difficulty in this activity is to find a place to sell the products, that’s why the fair is so important, once it disseminates the products among the people. Finally, they reported that City Hall of Caicó is the most important institution on the sponsorship for crafts.

Key Words: Entrepreneur, solo entrepreneur and craft.

¹ Acadêmica do Curso de Consultoria Empresarial da UNI-RN. E-mail: maricelia@rn.sebrae.com.br

² Professor Orientador do Curso de Consultoria Empresarial da UNI-RN. E-mail: patriciawhebber@gmail.com.

1. INTRODUÇÃO

A palavra artesanato tem como raiz o vocabulário *art*, o mesmo de arte. Seu significado varia desde a técnica do artesão, passa pelo conjunto ou classe de artesãos, o produto do trabalho do artesão e o lugar de prática ou de ensinamentos do artesanato. É uma palavra que condensa, em si mesma, quem faz, o como se faz e o onde se faz, o que demonstra sua complexidade e pluralidade. (MASCÊNE E TEDESCHI, 2010).

O conceito de artesão vem, então, definido em função do conceito de artesanato, como o trabalho que exerce uma atividade artesanal, em caráter habitual e profissional, denominando o conjunto de saberes e técnicas a ela intrínseco, ao qual exige um determinado sentido estético e perícia manual.

A valorização de bens produzidos manualmente cresce no mundo inteiro. Nesse aspecto, o Brasil é um país privilegiado pela enorme diversidade de matéria-prima e pelo rico patrimônio de valores étnicos e culturais agregados que torna o artesanato fator de orgulho nacional. (LAGES, BRAGA E MORELLI, 2004)

De acordo com Pesquisa de Informações Básicas Municipais (INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - MUNIC 2006) realizada em parceria com o Ministério da Cultura, 64,3% dos municípios brasileiros possuem algum tipo de produção artesanal, liderando o percentual das manifestações culturais identificadas na pesquisa. Essa produção tem grande importância na geração de ocupação e renda no Brasil, onde milhões de artesãos são responsáveis por um movimento financeiro que comprova a capacidade econômica desse setor.

A cidade de Caicó/RN localiza-se no sertão nordestino, na zona da caatinga de clima semi-árido, é parte integrante da região do Seridó do estado. Sua população é de aproximadamente 62.000 pessoas. distante 263 Km da capital do estado – Natal.

De acordo com Brito (2010, p. 40), a cidade de Caicó/RN, conhecida como “A Terra do Bordado”, ocupa um lugar político-econômico importante para o estado.

Assim aborda-se os seguintes questionamentos: Qual a realidade socioeconômica do artesão que participa da Feira Caicó Mostra Caicó? e Como o artesão produz, comercializa e faz a gestão da sua atividade artesanal?

Com base nisso verifica-se que a informação na atualidade é um dos grandes diferenciais competitivos no ambiente empresarial, merecendo atenção em todo seu processo, desde a coleta constituindo um dado até a transformação em conhecimento gerando assim um produto para os diversos níveis da instituição realizar seu planejamento e tomar as decisões quanto as capacitações e consultorias na área de gestão, melhoria de processos, e portanto se faz necessário a realização deste diagnóstico da realidade do artesanato comercializado na feira.

Segundo Dolabela (2003, p.8) *apud* Moreno (2009, p.14), relata da seguinte forma o paradigma que é o empreendedorismo,

Há quem diga que jamais estaremos diante de um paradigma científico na área do empreendedorismo. Talvez porque empreender seja um processo de caminhar em direção ao desconhecido. Um processo inconstante, imperfeito, emocional, autocriador, mutante, humano enfim, que perderia sua vivacidade e se transformaria no contrário do que é se fosse engessado por mandamentos impositivos.

Para se responder os questionamentos alguns objetivos devem ser alcançados, como por exemplo: Identificar o perfil dos artesãos que participam da feira; Verificar como os artesãos fazem o planejamento de produção e comercialização; Identificar quais os tipos de controles gerenciais; Identificar as maiores dificuldades encontradas na atividade de artesanato; e identificar os benefícios da Feira Caicó Mostra Caicó.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Referencial teórico é o desenvolvimento do trabalho científico, é a coleta de informações para enriquecimento desse desenvolvimento.

Dessa forma, no decorrer do artigo serão abordados os assuntos referentes ao tema proposto: artesanato (origem, artesanato no Brasil e em Caicó), empreendedorismo no Brasil, empreendedor individual e o perfil do empreendedor. Iniciando esse referencial pela origem do artesanato.

2.1 ARTESANATO

Artesanato é o próprio trabalho manual ou produção de um artesão. É tradicionalmente a produção de caráter familiar, o artesão tem os meios de produção e trabalha com a família em sua própria casa, realizando todas as etapas da produção, desde o preparo da matéria-prima, até o acabamento. (SEBRAE, 2010).

2.1.1 Origem do Artesanato

Os primeiros objetos feitos pelo homem eram artesanais. Isso pode ser identificado no período neolítico (6.000 a.C.) quando o homem aprendeu a polir a pedra, a fabricar a cerâmica como utensílio para armazenar e cozer alimentos, e descobriu a técnica de tecelagem das fibras animais e vegetais. O mesmo pode ser percebido no Brasil no mesmo período. Pesquisas permitiram identificar uma indústria lítica e fabricação de cerâmica por etnias de tradição nordestina que viveram no sudeste do Piauí em 6.000 a.C. (WIKIPEDIA, 2013).

Historicamente, o artesão, responde por todo o processo de transformação da matéria-prima em produto acabado. Mas antes da fase de transformação o artesão é responsável pela seleção da matéria-prima a ser utilizada e pela concepção, ou projeto do produto a ser executado. (LAGES, BRAGA E MORELLI, 2004).

A partir do século XIX, o artesanato ficou concentrado então em espaços conhecidos como oficinas, onde um pequeno grupo de aprendizes viviam com o mestre-artesão, detentor de todo o conhecimento técnico. Este oferecia, em troca de mão-de-obra barata e fiel, conhecimento, vestimentas e comida. Criaram-se as Corporações de Ofício, organizações que os mestres de cada cidade ou região formavam a fim de defender seus interesses. (WIKIPEDIA, 2013).

Na tentativa de lidar com as contradições da Revolução Industrial, William Morris funda o grupo de Artes e Ofícios na segunda metade do século XIX, tentando valorizar o trabalho artesanal e se opondo à mecanização. (WIKIPEDIA, 2013).

No Brasil os índios são considerados os mais antigos artesãos, já que quando o país foi descoberto, juntamente com os índios foram encontrados pinturas,

material em cerâmica, as vestimentas, cestarias. (SUFIATTI, BERNARDI E DUARTE, 2013).

O artesanato do Brasil é considerado um dos mais ricos do mundo, garantindo assim o sustento de várias famílias e comunidades, fazendo parte do folclore do país.

2.1.2 Artesanato na Região do Seridó

O Seridó do Rio Grande do Norte constitui uma importante região natural do semi-árido nordestino, figurando com particular importância ao lado de regiões que integram a região seca no Nordeste. Essa região é de clima muito quente e semi-árido, caracterizado pela escassez e desigualdade na distribuição de chuvas. Sua vegetação dominando é composta basicamente por cactos e arbustos, os solos são, em maioria, pedregosos e muito sensíveis a erosão. (PRODUTOS E SERVIÇOS DO SERIDÓ, 2013)

Devido aos fatores citados a agricultura da região é limitada, dificilmente encontra-se campos extensos de terras produtivas.

Habitam nessa região aproximadamente 300.000 pessoas. A região é composta por 28 municípios distribuídos por três zonas homogêneas: Caicó, Currais Novos e das Serras Centrais, ocupando uma área total de 12.965,3 km². (PRODUTOS E SERVIÇOS DO SERIDÓ, 2013).

Devido as terras da região não serem produtivas como o desejado pela população, o artesanato do Seridó cresce consideravelmente, por ser uma fonte de renda às famílias que habitam na região.

Esse artesanato representa em grande parte as riquezas do artesanato do Rio Grande do Norte que emana naturalmente das mãos do povo. Os produtos artesanais se confundem e se integram com a cultura do Rio Grande do Norte, moldados através da dedicação. (BRITO, 2010).

É uma atividade que emprega centenas de artesões em vários municípios e localidades e é uma referência nacional e internacional de qualidade, variedade, técnica e bom gosto. (BRITO, 2010).

As esculturas, predominantemente manuais, em madeira, argila, pedra e fundação de metal também são utilizadas para a produção de esculturas nas mais variadas formas, incluindo mas não se limitando a jarras, painéis, figuras humanas e santos de devoção. (PRODUTOS E SERVIÇOS DO SERIDÓ, 2013).

A cerâmica produzida exprime o trabalho do artesão do Seridó através de peças que podem ser utilizadas como utensílio doméstico ou para ser simplesmente admiradas como decoração. (PRODUTOS E SERVIÇOS DO SERIDÓ, 2013).

Quanto aos bordados, únicos no país, pelo seu refinado bom gosto, numa combinação de panos e linhas, tornam formas variadas como artigos de cama, mesa e banho, além do vestuário para noivas e crianças, desejados não só por brasileiros e brasileiras mas por todos que sejam apresentados a estes trabalhos únicos e diferenciados. (BRITO, 2010).

No que se refere à tecelagem em muitas comunidades locais, de geração a geração nos apresentam com redes de algodão em artesanato feito à mão, que pela sua beleza e acabamento transcendem sua finalidade primária para a qual foram criadas, ou seja, para deitarmos, ou ainda, tornando-se simplesmente instrumentos de decoração e embelezamento de ambientes sofisticados e de bom gosto. (BRITO, 2010).

Contudo, o artesanato do Seridó ainda apresenta muitas surpresas agradáveis, através de produtos diferenciados como bijuterias, pinturas em tecidos, crochês, arranjos florais, velas decorativas e artes em minérios entre outros. (PRODUTOS E SERVIÇOS DO SERIDÓ, 2013).

Este rico e belo artesanato é decorrente além da vocação e tradição do povo da região, do apoio institucional de municípios que tem como prioridade trabalhar pela promoção humana do artesanato, incentivando e apoiando a produção artesanal como forma de aumento de renda. (PRODUTOS E SERVIÇOS DO SERIDÓ, 2013).

2.1.3 Artesanato em Caicó

Caicó é a terra de Santana, em julho tem a tradicional festa da santa. Terra do gado e algodão trazidos pelos portugueses na época da colonização do Seridó. A

vida nos currais de gado e lavouras de algodão estruturou o trabalho, as relações sociais e políticas na região durante toda a sua história. Devido a esse trabalho ser tipicamente masculino, as mulheres para ocuparem seu tempo bordavam, inicialmente, apenas para família. (BRITO, 2010).

O bordado é uma atividade que envolve vários processos de aprendizado. A atividade e os produtos fabricados já fazem parte da formação e da vida de muitas mulheres na cidade. Borda-se muito, devido a isso Caicó é conhecida com a Terra do Bordado. Os produtos e os artesãos são bastante conhecidos em todo o Brasil e exterior. Os produtos são classificados como de Alta Qualidade. (BRITO, 2010).

O artesanato de Caicó consiste em sua maioria de bordado, porém também encontra-se trabalhos manuais – pintura - com tecido, fibra (cestarias e trançados), couro, cerâmicas, biscuit, alimentos (doces típicos e artesanais), entre outros. (GOVERNO DO ESTADO DO RN, 2013).

2.2 EMPREENDEDORISMO

Empreendedorismo são empresas, produtos novos ou agregar valor, é saber identificar as oportunidades e transformá-las em um negócio lucrativo.

2.2.1 Empreendedorismo no Brasil

“A palavra ‘empreendedorismo’ deriva do francês ‘entre’ e ‘prendre’ que significa qualquer coisa como ‘estar no mercado entre o fornecedor e o consumidor’”. (SARKAR, 2008, p. 21).

Segundo Hisrich, Peters e Shepherd (2009, p. 27), um exemplo inicial da primeira definição de empreendedor como “intermediário”, é Marco Polo.

Como intermediário, Marco Polo assinava um contrato com uma pessoa de recursos (o precursor do atual capitalista de risco) para vender suas mercadorias. Um contrato comum na época oferecia um empréstimo para o comerciante aventureiro a uma taxa de 22,5%, incluindo seguro. Enquanto o capitalista corria risco passivamente, o comerciante aventureiro assumia o

papel ativo no negócio, suportando todos os riscos físicos e emocionais.

No final do século XVIII, “empreendedorismo” passou a referir-se a pessoa que criava e conduzia empreendimentos. Empreendedor veio a ser alguém que inova e é agente de mudanças (FILION, 1999).

Schumpeter (1961) *apud* Medeiros (2010), foi o único que abordou o tema empreendedorismo e seu impacto sobre a econômica, definindo empreendedor como aquele que destrói a ordem econômica existente ao introduzir novos produtos e serviços, criando assim novas formas de organização ou explorando novos recursos e materiais.

Empreender é como voar. Primeiro é preciso sonhar com a possibilidade de voo, imaginar até que a altura e distância se pretende ir. Depois é preciso traçar um plano de voo detalhado e que leva em conta a rota, as dificuldades e as possibilidades do caminho. O momento seguinte é o da decolagem, quando tudo que se imaginou é posto em prática e a empresa, de fato, começa a existir. É no voo de cruzeiro que se alcança a altitude e se enfrenta as turbulências do dia-a-dia. O pouso não significa o fim da viagem, mas apenas o momento em que o empreendedor pára, para avaliar os próximos passos e novo destino (Silva, 2007).

Na realidade, pode-se dizer, que empreendedorismo é um fenômeno cultural, fruto dos hábitos, práticas e valores das pessoas. Ocorre quando motivação, conhecimento, expectativa e ambiente são alcançados.

De acordo com Filion (1999) o empreendedor é uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos e que mantém um alto nível de consciência do ambiente em que vive usando-a para detectar oportunidades de negócio. Um empreendedor que continua a aprender a respeito de possíveis oportunidades de negócios e a tomar decisões moderadamente arriscadas que objetivam a inovação, continuará a desempenhar um papel empreendedor.

Assim, pode-se afirmar que ninguém já nasce empreendedor, pois as competências, conhecimentos, habilidades e atitudes são desenvolvidos por meio de aprimoramento técnico, administrativo, emoção e prática, na intenção de capacitar a formação de pequenas e médias empresas para desenvolver o movimento local e/ou regional.

2.2.2 Perfil do Empreendedor

“O empreendedor é a pessoa que inicia e opera um negócio para realizar uma idéia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente”. (CHIAVENATO, 2004, p. 3).

O Brasil é considerado um país empreendedor. Em uma pesquisa internacional realizada em 2000, citada por Dornelas (2001), que entrevistou 43.000 pessoas em 21 países, chegando a conclusão de que o Brasil é o país que apresenta a maior parte de potenciais empreendedores. Para cada brasileiro em fase adulta, um estaria abrindo ou pensando em abrir um negócio. Em segundo lugar os Estados Unidos seguido pela Austrália.

Chiavenato (2004), também reforça que o empreendedor não é apenas o fundador de novas empresas, ele também é a energia da economia, alavanca recursos, impulsiona talentos, e dinamiza ideias.

Para Dornelas (2001), existe muito a fazer e isso mostra que nossos empreendedores de sucesso são verdadeiros heróis. Já que apesar disso tudo, conseguem vencer e atingir seus objetivos. Em outras palavras os empreendedores estão tentando primeiro sobreviver para depois competir, ousar e crescer profissionalmente.

É muito grande o número de pessoas no Brasil e no resto do mundo, que acreditam que ganharão muito dinheiro começando um negócio novo numa incubadora de empresas de base tecnológica. Grande parte fracassará ao tentar levar adiante suas ideias. (MEDEIROS, 2010).

“Ser empreendedor significa ter capacidade de iniciativa, imaginação fértil para conceber as ideias, flexibilidade para adaptá-las, criatividade para transformá-las em uma oportunidade de negócio, motivação para pensar conceitualmente, e a capacidade para ver e perceber a mudança”. (LEITE, 2000, p. 16).

Dessa forma pode afirmar que ser empreendedor significa: controlar o seu próprio destino, gerir o próprio tempo, lidar diretamente com os clientes e ter a oportunidade de trabalhar em todas as vertentes do negócio.

De acordo com Sarkar (2008, p. 20), a função do empreendedor é revolucionar a produção,

a função dos empreendedores é reformar ou revolucionar os padrão de produção, explorando uma invenção ou, geralmente, uma possibilidade tecnológica ainda não experimentada para a produção de um novo bem ou para a produção de um bem antigo em uma nova forma, por meio da abertura de uma nova fonte de oferta de material empreendedor ou um novo tipo de produtos, ao reorganizar uma indústria.

“Os empreendedores são heróis populares do mundo dos negócios. Fornecem empregos, introduzem inovações e incentivam o crescimento econômico”. (CHIAVENATO, 2004, p. 4).

Gerber, (2004) *apud* Medeiros (2010, p. 7), sobre o perfil empreendedor, diz o seguinte:

a personalidade empreendedora transforma a condição mais insignificante numa excepcional oportunidade. O empreendedor é o visionário dentro de nós: o sonhador. A energia por trás de toda atividade humana. A imaginação das mudanças. O empreendedor vive no futuro, nunca no passado, raramente no presente. (...) O empreendedor é a personalidade criativa; sempre lidando melhor com o desconhecido, perscrutando o futuro, transformando possibilidades em probabilidades, caos em harmonia. Toda personalidade fortemente empreendedora tem extrema necessidade de exercer controle. Quem vive como ela, no visionário mundo do futuro, precisa ter controle sobre as pessoas e eventos atuais, a fim de poder concentrar-se em seus sonhos.

Percebe-se que o empreendedor é uma pessoa que sabe combinar os sonhos, é persistente diante dos obstáculos, é um agente de mudança, pois consegue vencer os obstáculos que possam aparecer em seu caminho, aproveita a oportunidade como uma capacidade de visão futura, busca o que o mundo ainda não lhe ofereceu, trabalha simultaneamente e cria seu próprio tipo de mudança, sem que uma ponta prejudique a outra, e conhece o mundo com equilíbrio emocional e capacidade analítica.

Na visão de Leite (2000, p.25), o perfil do empreendedor é um pouco mais simples,

o empreendedor é um artista, um criador, alguém que cria novos produtos, novos empregos, novas coisas. E nunca param. Os empreendedores não criam porque querem, mas porque têm uma grande necessidade de realização.

A figura do empreendedor é a de um visionário, pois, consegue enxergar a necessidade do mercado e, assim, gerar novos empregos, novos produtos que atendam às necessidades dos clientes.

2.2.3 Características do Empreendedor

Na visão de alguns empresários, para empreender, uma pessoa deve ter características e aptidões comumente encontradas em empreendedores de sucesso. Segundo Salim (2004), empreender tem sido uma trajetória seguida por muitos recém-formados, profissionais bem-sucedidos no mercado e alguns tantos aposentados que, depois de uma vida inteira trabalhando como empregados, resolvem empreender por conta própria.

“O empreendedor é uma pessoa que consegue fazer as coisas acontecerem, pois é dotado de sensibilidade para os negócios, tino financeiro e capacidade de identificar oportunidades”. (CHIAVENATO, 2004, p. 5).

Dessa forma conseguem transformar idéias em realidade, para benefício próprio e para o da comunidade. Por ter criatividade e um alto nível de energia, o empreendedor demonstra imaginação e perseverança.

Leite (2000, p. 36) conceitua o comportamento empreendedor da seguinte forma:

um empreendedor tem plena consciência de que a janela da oportunidade pode abrir-se e fechar-se muito rapidamente. Assim, seu comportamento é marcadamente voltado para a ação, atento às oportunidades e acurada dos riscos envolvidos nas atividades que exercem.

É necessário que o empreendedor esteja muito atento às mudanças, pois, do contrário, ficará perdido no caminho, como outros que só enxergam seus produtos e/ou serviços e acreditam estar oferecendo o melhor para seus clientes, e assim, ficam acomodado com a posição bastante confortável adquirida no mercado. O empreendedor deve ser um indivíduo curioso e atento às mudanças tecnológicas e às informações.

O próprio autor, Leite (2000, p. 79), comenta que as principais características de um empreendedor são: aceitação moderada de risco com função da capacidade de decisão; atividade institucional vigorosa e/ou original; responsabilidade individual;

Conhecimento dos resultados das decisões; dinheiro como medida dos resultados;

Aptidões de organizações; interesse em ocupações empreendedoras como função de seu prestígio e risco.

Desta forma, é importante ressaltar que baseado nas características citadas, o empreendedor deve sempre observar os riscos que pode ocorrer durante sua tomada de decisão, deve ser responsável, conhecer bastante os resultados gerados após as tomadas de decisões, e estar sempre interessado em todas as decisões.

No Brasil sempre existiu no povo um grande senso de empreendedorismo. Todos os anos surgem inúmeras iniciativas de jovens empreendedores tentando marcar presença no mundo dos negócios. (MENDES, et al, 2012).

Dessa forma não se pode ainda afirmar qual é o caminho correto para o sucesso, porém esse caminho é observado nas empresas

2.2.4 Micro Empreendedor Individual – MEI

Empreendedor Individual é uma pessoa que trabalha por conta própria e se legaliza como pequeno empresário.

“O Empreendedor Individual é uma figura jurídica, criada para facilitar a formalização de pequenos empreendimentos e incentivar o Empreendedorismo”. (SERRAT, 2009, p. 1).

“Começou informalmente o projeto do governo que permite transformar camelôs, costureiras e cerca de 11 milhões de brasileiros com negócios irregulares em microempresários com direito a aposentadoria, CNPJ e registro comercial”. (LOBATO, 2009, p.2).

Oportunidade de regularização para os empreendedores individuais desde a vendedora de cosméticos, da carrocinha de cachorro-quente, do pedreiro ao pipoqueiro.

De acordo com o Portal do Empreendedor (2009, p. 1):

para ser um empreendedor individual, é necessário faturar, no máximo, até R\$ 36.000,00 por ano, não ter participação em outra empresa como sócio ou titular e ter um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria.

Segundo SER LEGAL: Empreendedor Individual (2009, p. 3) apud Medeiros (2010, p.14).

a Lei Geral das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte, aprovada em dezembro de 2006 sob o nº 123/06, deu um grande passo para o cumprimento do preceito

constitucional que determina um tratamento diferenciado, favorecido e simplificado para esse importante segmento econômico.

Em 2008, possivelmente com o reflexo dessa lei, o número de trabalhadores formais do Brasil foi superior ao de informais, relação que não era observada há muitos anos. A legislação teve outro ponto alto com a aprovação, em dezembro de 2008, com vigência a partir de julho de 2009, da figura do empreendedor individual, o profissional autônomo que fatura até R\$ 36 mil por ano, não é sócio de outra empresa e que emprega até uma pessoa. A figura do Empreendedor Individual – EI - foi criada de acordo com as premissas estabelecida pelo Projeto de Lei Complementar (PLC) 128/2008.

Serrat (2009, p. 1), relata data em que entrou em vigor a Lei Complementar,

dia 1 de julho de 2009, entrou em vigor a Lei Complementar 128/08, que aprimorou a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (LC 123/06). Isso significa que, a partir de hoje, o empreendedor individual poderá registrar seu negócio de modo muito mais fácil e usufruir de vantagens que até então não existiam.

Entre as vantagens oferecidas pela Lei Complementar 128, está o CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas – que irá facilitar algumas ações, como: emissões de notas fiscais, abertura de contas bancárias e solicitação de empréstimos bancários.

Também, o Empreendedor Individual será enquadrado no Simples Nacional - e ficará isento dos impostos federais (Imposto de Renda, PIS, COFINS, IPI e CSLL).

“Depois de inscrito na Previdência, nas juntas comerciais e na Receita Federal, restará ao microempreendedor receber autorização dos Estados e dos Municípios”. (LOBATO, 2009, p.2).

“O Empreendedor Individual pagará apenas o valor fixo mensal de R\$ 52,15 (comércio ou indústria) ou R\$ 56,15 (prestação de serviços), que será destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ao ISS”. (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2009, p. 1).

Valores esses, reajustados anualmente de acordo com a atualização do salário mínimo. Assim, com essas contribuições, o Empreendedor Individual terá acesso a benefícios como auxílio maternidade, auxílio doença, aposentadoria, entre outros.

Paranashop (2009, p. 1), comenta a legitimidade das atividades empreendedoras,

o Empreendedor Individual permite a legitimação das atividades de empreendedores com faturamento anual de até R\$ 36 mil e no máximo um funcionário. A expectativa, segundo o Ministério da Previdência, é de que todas as unidades da federação estejam participando do programa até o fim do ano. Com a expansão do sistema, os empreendedores individuais de outras regiões do país poderão oficializar suas atividades e ter direito a benefícios como aposentadoria, auxílio-doença, salário-maternidade, aquisições de bens e serviços oferecidos pelos governos, com dispensas de escrituração fiscal e contábil e de algumas vistorias prévias.

O Micro Empreendedor Individual foi criado com um objetivo explícito e específico da formalização e proteção previdenciária do empresário. Obviamente tal formalização associado a programas como este, direcionado não apenas para a formalização como também para capacitação deste público, apoio a inovação e acompanhamento orientado dos negócios, levam a uma série de outras consequências vantajosas tanto para o empreendedor individual quanto para o governo e demais instituições que tem interesse no desenvolvimento econômico e social.

3 . METODOLOGIA

Esta pesquisa se caracteriza como um estudo quantitativo e exploratório. Quantitativo porque tem o objetivo de avaliar o artesanato comercializado na feira.

A pesquisa de campo visa realizar um diagnóstico da realidade do artesanato comercializado na Feira Caicó Mostra Caicó.

O público dessa pesquisa compreende os artesãos que expõem na Feira Caicó Mostra Caicó, realiza mensalmente em Caicó/RN. A população alvo compreende um total de 30 artesãos.

A coleta de dados será realizada através de questionário estruturado previamente. Na visão de Roesch (2005), questionário é o instrumento mais utilizado em pesquisa quantitativa, principalmente em pesquisas de grande escala, como as que propõem levantar a opinião política da população ou a preferência do consumidor.

4. ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS DA PESQUISA

Nesse item serão apresentados os resultados e as análises da pesquisa aplicada com os 30 artesãos entrevistados.

4.1 EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS

A feira Caicó Mostra Caicó, no que se refere a realidade do artesanato, apresentou, em sua maioria, empreendedores não registrados. Apenas 24% dos entrevistados são Empreendedores Individuais.

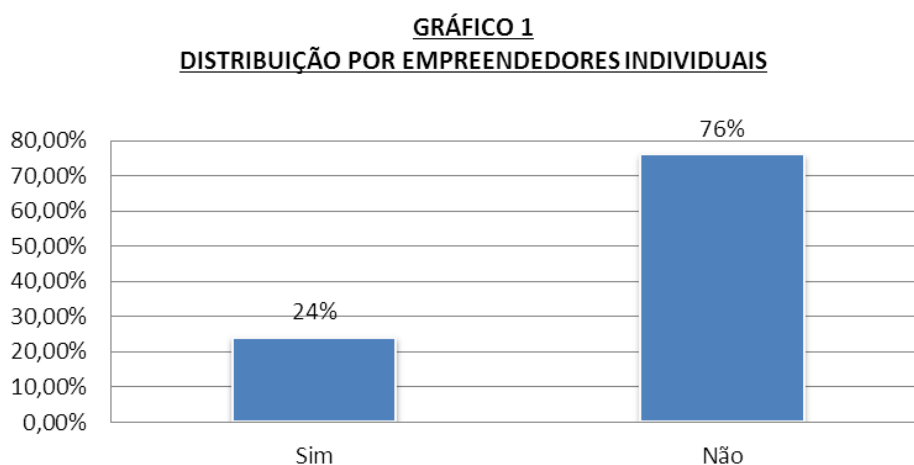


Gráfico 1: Distribuição por Empreendedores Individuais.
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.2 DISTRIBUIÇÃO POR GÊNERO

As mulheres representaram 94% dos responsáveis pelo artesanato na feira.

GRÁFICO 2
DISTRIBUIÇÃO POR SEXO

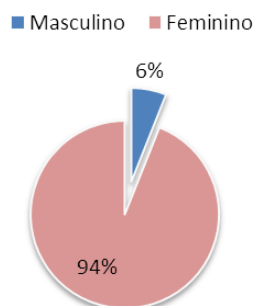


Gráfico 2: Distribuição por Sexo.
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.3 DISTRIBUIÇÃO POR FAIXA ETÁRIA

A faixa etária predominante na feira foi a compreendida entre 31 a 40 anos. A feira apresentou uma centralização etária, com pessoas entre 31 e 60 anos correspondendo a 80% do total.

GRÁFICO 3
DISTRIBUIÇÃO POR FAIXA ETÁRIA

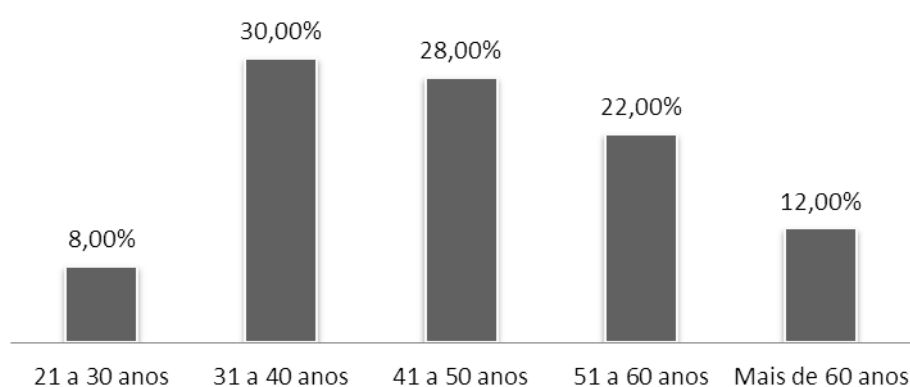


Gráfico 3: Distribuição por Faixa Etária.
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.4 DISTRIBUIÇÃO POR ESCOLARIDADE

A escolaridade predominante dos artesãos é do ensino médio completo 32%, que junto com os participantes com superior completo e incompleto somam 54%.

GRÁFICO 4
DISTRIBUIÇÃO POR GRAU DE INSTRUÇÃO

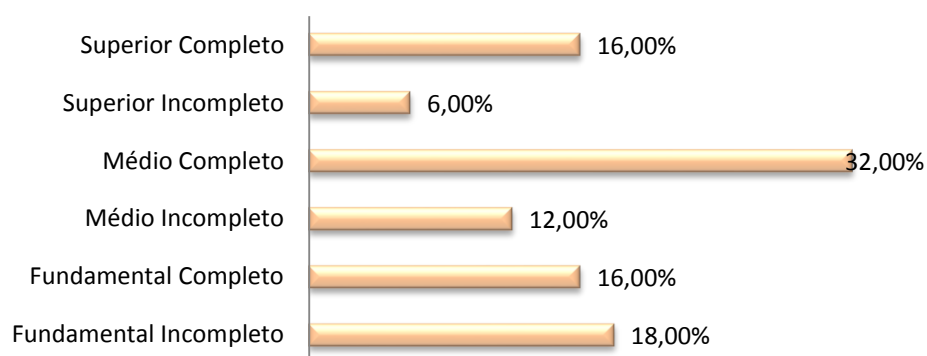


Gráfico 4: Distribuição por Grau de Instrução.
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.5 FONTE DE RENDA ÚNICA

A fonte de renda através do artesanato é única para 48% dos artesãos, apresentando um equilíbrio com os 52% que não o possuem como fonte única.

GRÁFICO 5
ARTESANATO COMO ÚNICA FONTE DE RENDA?

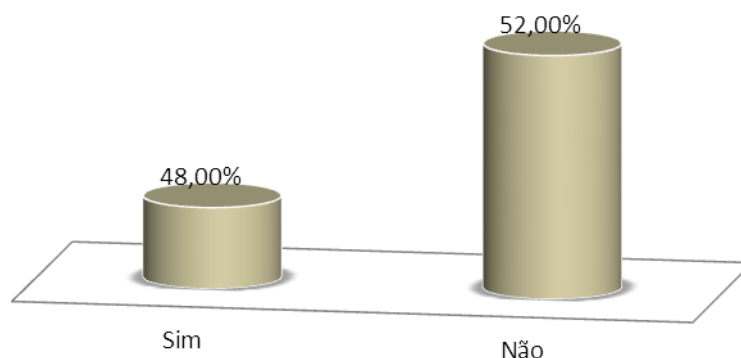


Gráfico 5: Artesanato como Única Fonte de Renda?
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.6 ÚNICA FONTE DE RENDA POR GRAU DE ESCOLARIDADE

Através do cruzamento dos dados referentes ao grau de instrução e do artesanato como única fonte de renda, foi observado que para todos os artesãos com ensino superior completo, o artesanato não é tido como única fonte de renda, enquanto para os artesãos com ensino fundamental incompleto, apenas 33% possuem outra fonte de renda além do artesanato.

<u>TABELA 1</u>			
<u>ARTESANATO COMO ÚNICA FONTE DE RENDA POR GRAU DE INSTRUÇÃO</u>			
Grau de instrução	Sim	Não	Total
Fundamental Incompleto	66,7%	33,3%	100%
Fundamental Completo	50%	50%	100%
Médio Incompleto	50%	50%	100%
Médio Completo	62,5%	37,5%	100%
Superior Incompleto	33,3%	66,7%	100%
Superior Completo	0%	100%	100%
Total	48%	52%	100%

Tabela 1: Artesanato como Única Fonte de Renda por Grau de Instrução.
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.7 MOTIVOS DE INVESTIMENTO NO ARTESANATO

Para 34,55% dos artesãos presentes na feira, o investimento em artesanato se deu em função do desejo em ter seu próprio negócio, enquanto 18% viram no artesanato uma boa oportunidade para faturar e 12,73% se voltaram para o ramo do artesanato pelo fato de estarem desempregados.

GRÁFICO 6
DISTRIBUIÇÃO POR MOTIVOS DE INVESTIMENTO NO ARTESANATO

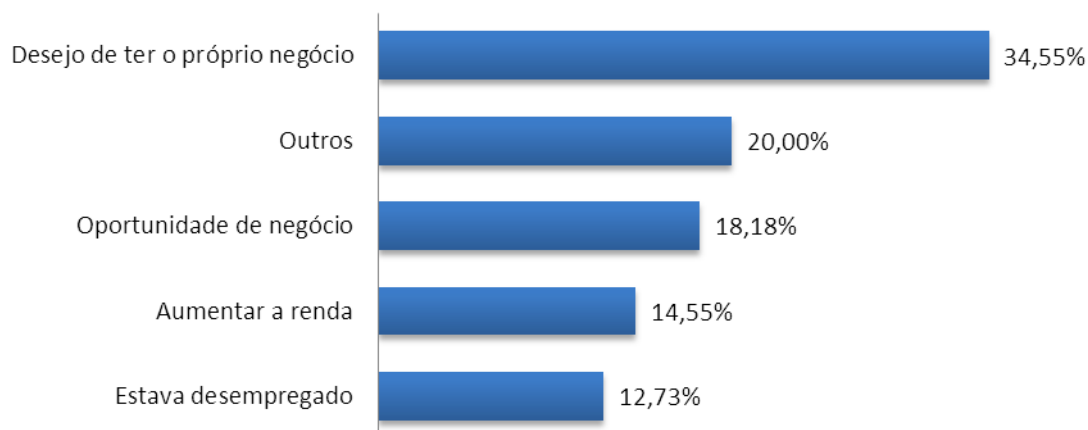


Gráfico 6: Distribuição por Motivos de Investimento no Artesanato
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.8 PRINCIPAIS DIFICULDADES

O desconhecimento de mercado foi o principal fator que dificultou a vida dos artesãos, seguido da falta de clientes e problemas financeiros, estes três fatores somando 66% de todas as dificuldades citadas.

GRÁFICO 7
PRINCIPAIS DIFICULDADES NO RAMO DE ARTESANATO

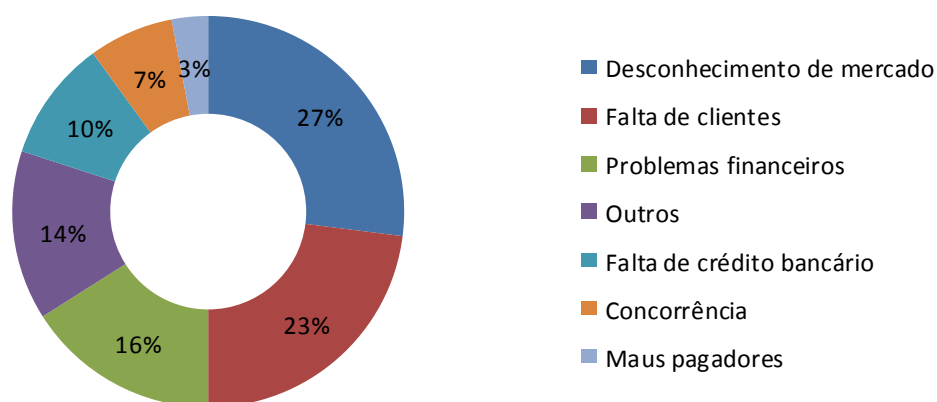


Gráfico 7: Principais Dificuldades no Ramo de Artesanato.
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.9 LOCAL DE PRODUÇÃO

Suas casas são utilizadas como local de produção dos materiais para venda por 94% dos artesãos, 4% utilizam a sede da associação e 2% utilizam espaço próprio para a elaboração do material.



Gráfico 8: Distribuição por Local de Produção.
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.10 RENDA MENSAL

A situação da renda não é muito animadora baseando-se na resposta dos entrevistados, 84% não chegam a faturar um salário mínimo mensalmente, e os 16% que conseguem mais de um salário mínimo mensalmente ficam na faixa entre um e dois salários.

GRÁFICO 9
REND ATRAVÉS DO ARTESANATO

Menos de 1 salário mínimo
 De 1 a 2 salários mínimos

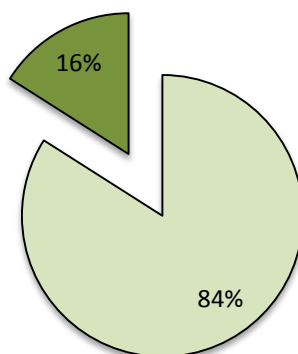


Gráfico 9: Renda Através do Artesanato.
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.11 MATÉRIA PRIMA UTILIZADA

Tecido e fios são utilizados por 52,54% dos artesãos na produção de seu material de trabalho e são as matérias primas mais citadas. Fibras (15,25%), papel (5,08%) e vidro (5,08%) são as matérias primas sequencialmente mais citadas.

GRÁFICO 10
MATÉRIA PRIMA UTILIZADA NA PRODUÇÃO

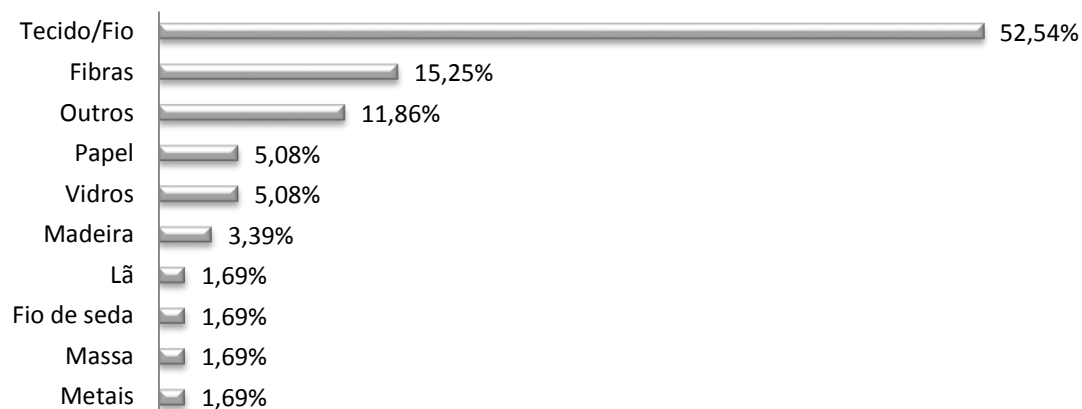


Gráfico 10: Matéria Prima Utilizada na Produção.
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.12 HORAS DIÁRIA DE TRABALHO

A maioria dos entrevistados (40%) trabalham de 4 a 8 horas diárias com o artesanato, 30% trabalham de 0 a 4 horas, 20% trabalham quando tem tempo e 6% sempre que dá vontade.

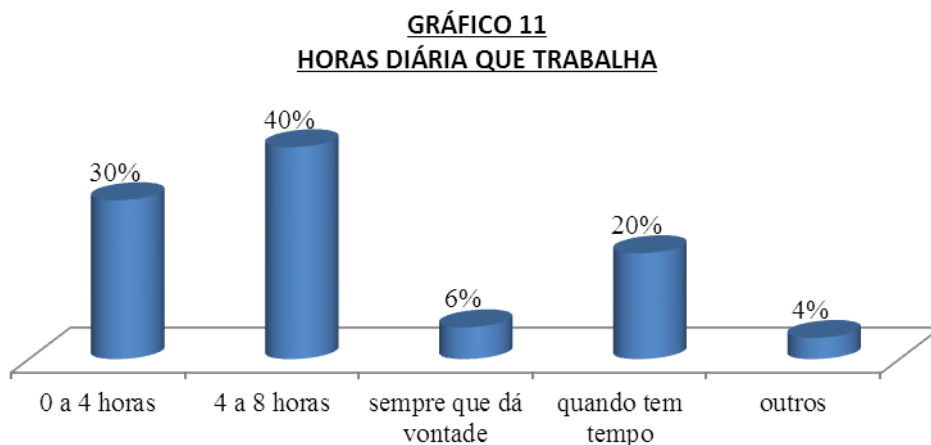


Gráfico 11: Hora Diária que Trabalha.
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.13 SOBRE OS CLIENTES

80% responderam que a maioria de seus clientes são pessoas físicas, 14% responderam outros e apenas 6% falaram que eram turistas.

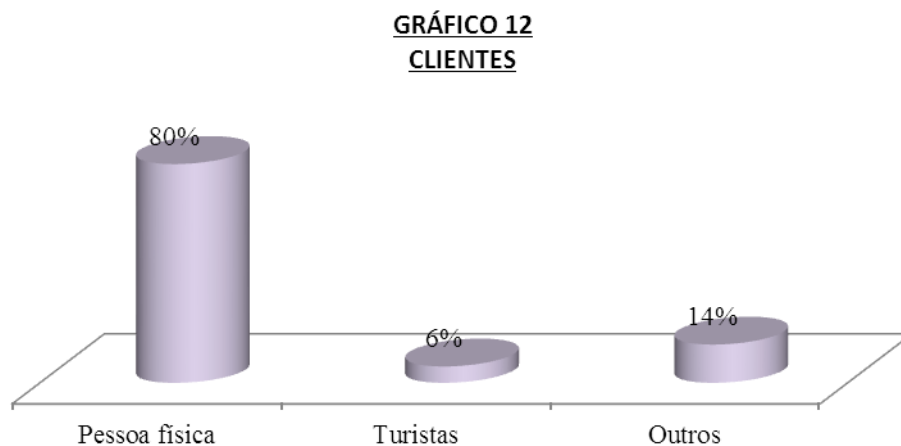


Gráfico 12: Clientes.
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.14 ADEQUAÇÃO AO PRODUTO

91,84% dos artesãos procuram adequar o seu produto à necessidade do cliente e apenas 8,16% que não procuram adequar.

GRÁFICO 13
PROCURA ADEQUAR SEU PRODUTO

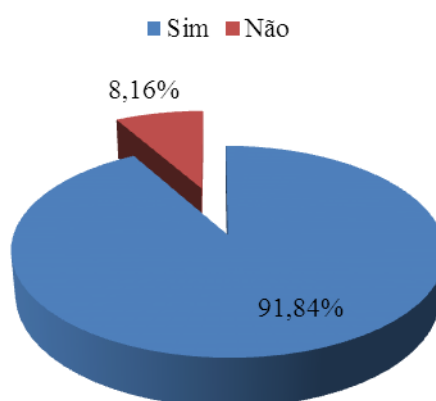


Gráfico 13: Procura Adequar seu Produto.
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.15 MARCA REGISTRADA

Quanto a possui uma marca registrada ou identidade visual, 59,18% responderam ter e 40,82% disseram que não a possui.

GRÁFICO 14
MARCA REGISTRADA

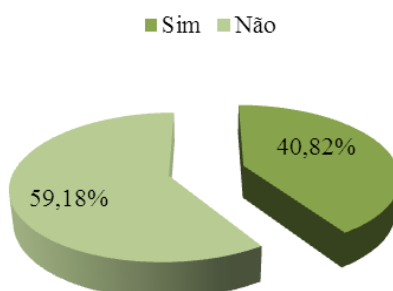


Gráfico 14: Marca Registrada.
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.16 PREÇO DE VENDA

Em relação à definição do preço de venda, 89,58% disseram ser baseado no custo da produção, 4,17% disseram ser baseado na concorrência e 2,08% disseram ser cópia de concorrente.

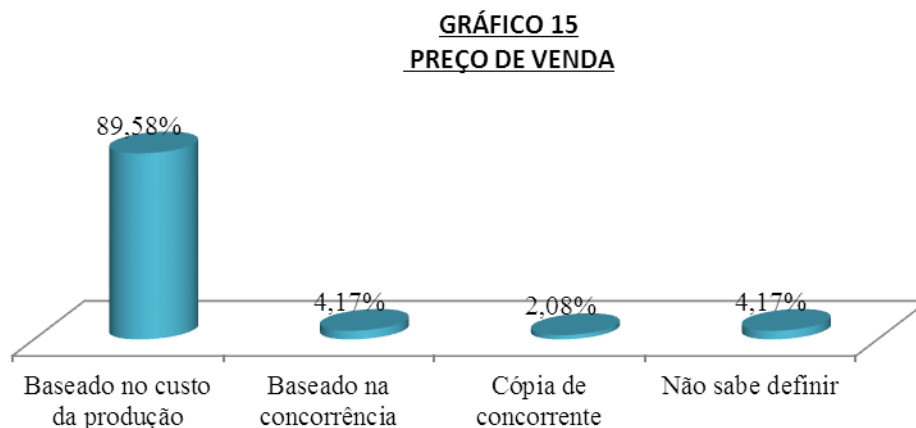


Gráfico 15: Preço de Venda.
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.17 MAIORES DIFICULDADES NA ATIVIDADE

De acordo com a pesquisa realizada, 22,58% dos entrevistados citaram local para comercialização como maior dificuldade na atividade de artesanato, em segundo com 19,35% está a falta de matéria-prima, depois vem a necessidade de treinamento com 16,13%, desconhecimento do mercado com 15,05% e aquisição de máquinas e equipamentos com 15,05%.

GRÁFICO 16
DIFICULDADE NA ATIVIDADE DE ARTESANTO

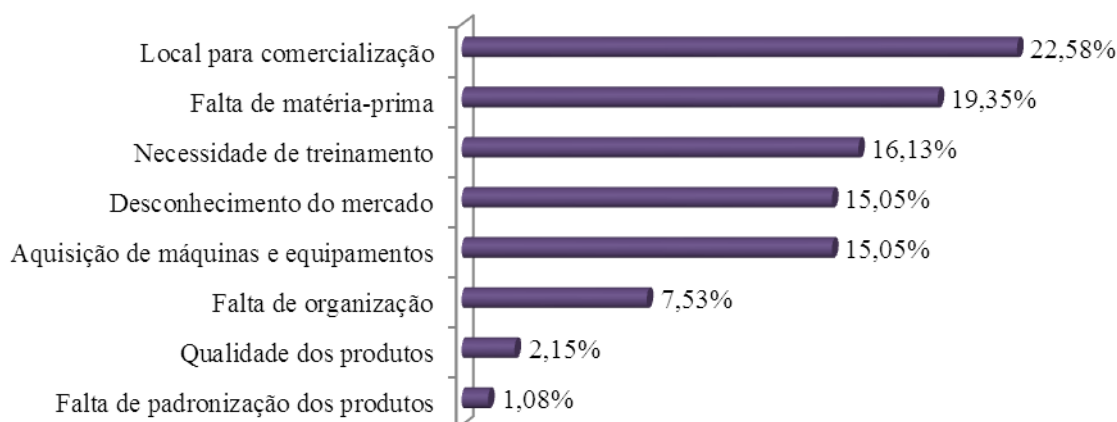


Gráfico 16: Dificuldade na Atividade de Artesanato.
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.18 MÉTODOS DE APRENDIZAGEM

Os métodos mais utilizados para aprendizagem das técnicas artesanais são revistas e cursos com 40% dos entrevistados, compartilhamento e experiência entre artesãos com 22% e outros com 22%.

GRÁFICO 17
MÉTODOS PARA APRENDIZAGEM DE TÉCNICAS ARTESANAIS

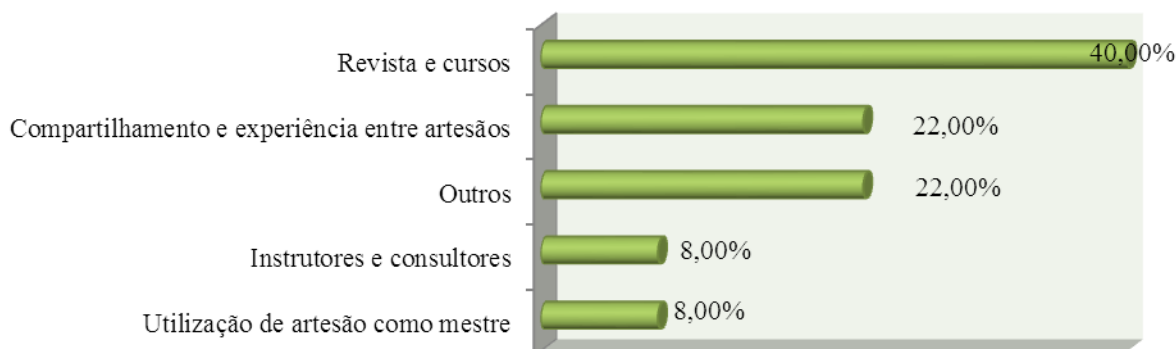


Gráfico 17: Métodos para Aprendizagem de Técnicas Artesanais.
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.19 TIPOS DE CONTROLE

Dos entrevistados, 34,62% dos realizam controle nos itens produzidos, 25% realizam controle sobre faturamento.

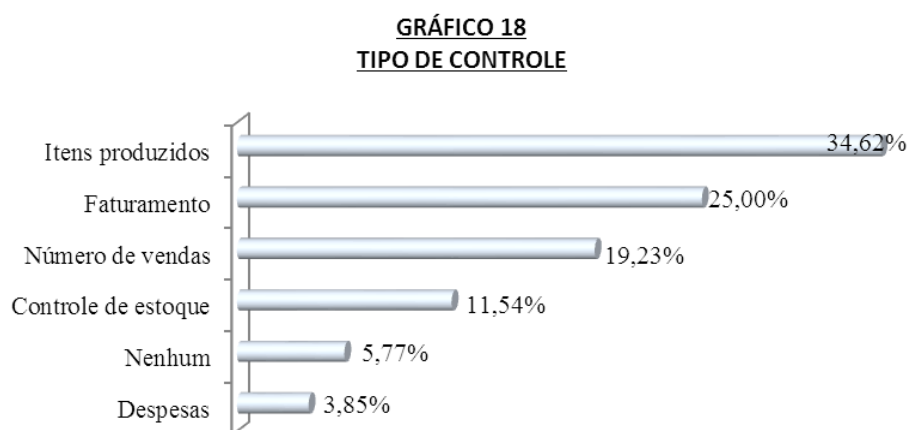


Gráfico 18: Tipo de Controle.
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.20 MOTIVOS DE NÃO VENDA

Os artesãos responderam alguns motivos por não terem seus produtos vendidos quando participa de feiras e eventos: 72% disseram que são outros motivos, 20% revelam que não é a sua realidade.

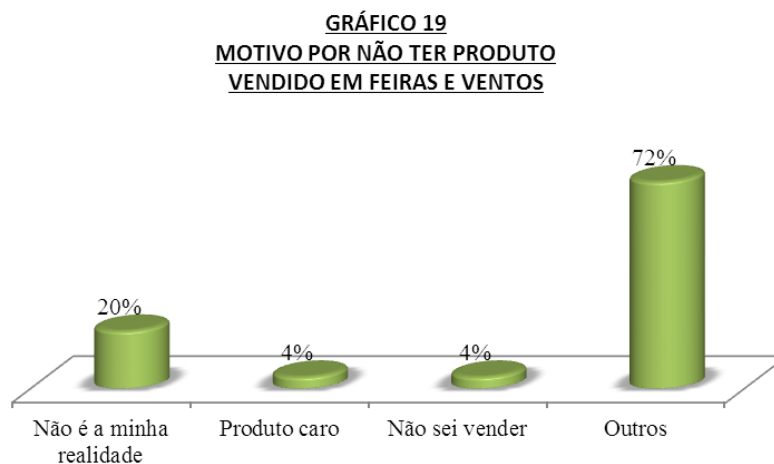


Gráfico 19: Motivo por não ter Produto Vendido em Feiras e Eventos.
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.21 INSTITUIÇÕES

As instituições que mais beneficiaram os artesãos foram: a prefeitura municipal (35,96%), o SEBRAE (25,84%), outras instituições (15,73%), associações (10,11%), cooperativa (5,62%) e o Governo do Estado (4,49%), ONGs (1,12%) e empresas privadas (1,12%).

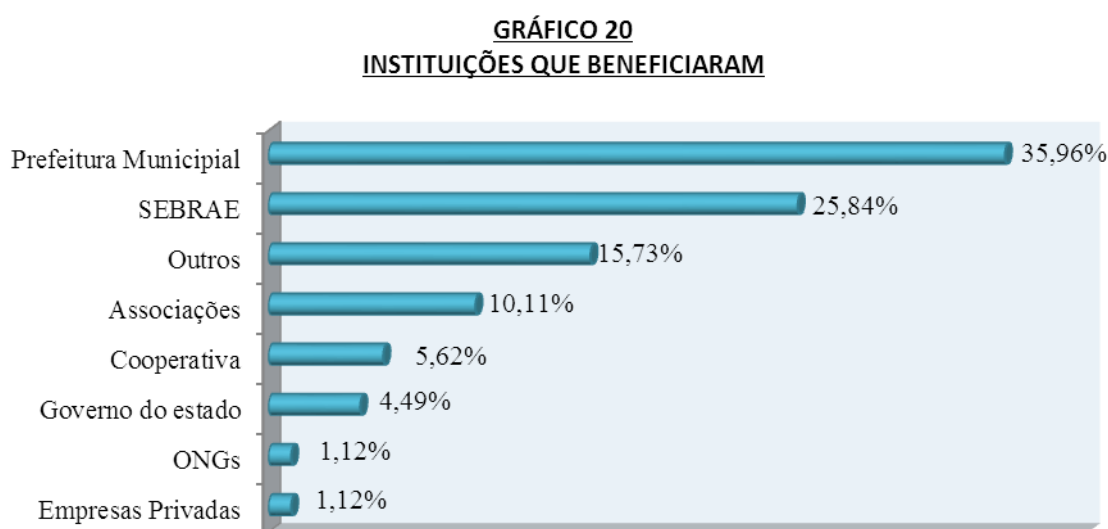


Gráfico 20: Instituições que Beneficiaram.
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.22 BENEFÍCIOS DA FEIRA

66,67% disseram que o benefício da Feira Caicó Mostra Caicó é a divulgação do seu produto, 12,96% responderam que o benefício da feira é a exposição do produto, 11,11% disseram que aumenta o número de clientes e 9,26% disseram aumentar as taxas.

GRÁFICO 21
BENEFÍCIOS DA FEIRA

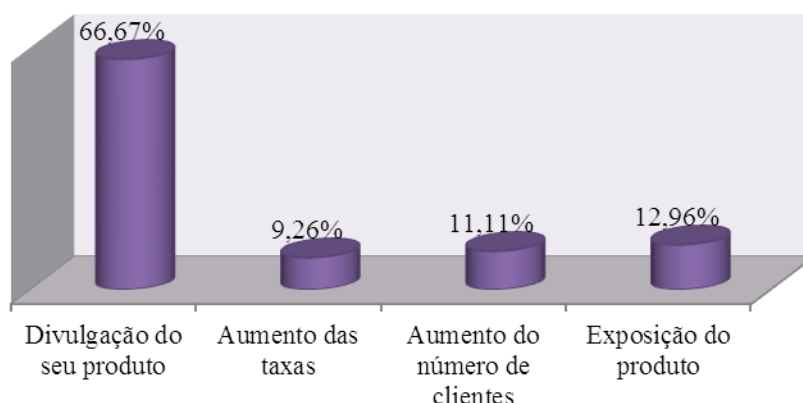


Gráfico 21: Benefícios da Feira.
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

5. CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES

A pesquisa realizada apresentou uma análise da realidade da feira Caicó Mostra Caicó, a feira é promovida pela Prefeitura Municipal de Caicó/RN na Ilha de Santana mensalmente, após a tabulação dos dados se faz necessário as considerações a seguir.

A maioria dos artesãos produzem e comercializam em casa, considera-se esse ser um dos fatores que impedem o atingimento da renda mínima, a maioria trabalha de 4 a 8 horas e mesmo assim não atingem a renda mínima, recomenda-se que os artesãos se organizem em associação e/ou cooperativa e junto a Prefeitura solicitem um espaço fixo para a comercialização dos seus produtos, e assim conseguir um renda mínima que deveria ser de um salário mínimo.

Outro ponto importante para observar no resultado da pesquisa é que 80% dos artesãos vendem para pessoa física, resultado considerado visto que eles só comercializam em casa, e não tem um ponto comercial, recomenda-se identificar uma instituição para apoiar na identificação de compradores/empresa para venda dos seus produtos.

Outro fator que deve ser considerado é que os artesãos aprendem e aperfeiçoa-se através de revistas e cursos é importante eles participassem de consultorias específicas para melhoria de produto e criação de novos.

Mesmo diante da constatação favorável para a continuidade da feira, os artesãos devem planejar se organizar para um novo direcionamento a referida feira, visto que a pesquisa revela que o principal resultado da feira é a divulgação que impacta no atingimento da renda mínima.

Para a continuidade da feira se faz necessário observar que 48% dos artesãos vivem apenas do artesanato.

Considera-se importante os artesãos participarem de capacitações em gestão do negócio e em outras áreas, com objetivo de minimizar as dificuldades apontadas.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRITO, Thais Fernanda Salves de. **Bordados e Bordadeiras**: um estudo etnográfico sobre a produção artesanal de bordados em Caicó/RN. São Paulo, 2010. 285 p. Tese (doutorado em Antropologia) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Saraiva, 2004.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: Transformando Ideias em Negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

FILION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração de Empresas**, vol. 34, n. 2, p. 5-28, abril/junho, 1999.

GERBER, M. E. **Empreender**: fazendo a diferença. São Paulo: Fundamento Educacional, 2004.

GOVERNO DO ESTADO DO RN. **Artesanato no RN**. Disponível: http://www.portal.rn.gov.br/content/aplicacao/govrn/rio_grande_do_norte/gerados/cultura_artesanato.asp. Acesso em 29 de nov de 2013.

HISRICH, Roberto D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman, 2009.

IBGE. **Pesquisas de Informações Básicas Municipais**. 2006. Disponível: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/perfilmunic/>. Acesso em 13 de nov de 2013.

LAGES, Vinicius, BRAGA, Christiano e MORELLI, Gustavo (organizadores). **Territórios em Movimento**: cultura e identidade como estratégia de inserção competitiva. Rio de Janeiro: Relume Dumará / Brasília, DF: SEBRAE, 2004

LEITE, Emanuel. **O Fenômeno do Empreendedorismo**. Recife: Bagaço, 2000.

LOBATO, André. Atrás da formalidade: implantação do MEI (Microempreendedor Individual), que pode legalizar 11 milhões de negócios, começa na formalidade.

Folha de São Paulo, São Paulo, 12 de jul de 2009. Caderno de Negócios, p.1-3.

MASCÊNE, Durcelice Cândida; TEDESCHI, Maurício. **TERMO DE REFERÊNCIA:** Atuação do Sistema SEBRAE no Artesanato. Brasília: SEBRAE, 2010.

MEDEIROS, Pedro Alexandro Azevedo. **EMPREENDEDOR INDIVIDUAL:** uma nova alternativa para formalizar seu próprio negócio. Caicó: FCST, 2010. 30 p. Artigo – Pós-Graduação – Faculdade Católica Santa Terezinha.

MENDES, Edilaine, et al. **Processo Empreendedor:** um modelo de sucesso no setor da construção civil. Disponível em: <http://www.unigran.br/mercado/paginas/arquivos/edicoes/3/5.pdf>. Acesso em: 20 de nov de 2013.

MORENO, Alexandre Borges. **Mapeando Horizontes:** as trilhas do empreendedorismo. São Bernardo do Campo, 2009. 89 p. Dissertação (mestrado em Administração) – Faculdade de Administração e Economia da Universidade Metodista de São Paulo.

PARANASHOP. **Cresce a Procura dos Trabalhadores Informais Para Aderir ao Empreendedor Individual.** Curitiba, 2009. Disponível: http://www.paranashop.com.br/colunas/colunas_n.php?op=notas&id=26743. Acesso em 21 de nov de 2013.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. **Empreendedor Individual.** Brasília: 2009. Disponível em: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/módulos/entenda/oque.php>. Acesso em: 22 de nov de 2013.

PRODUTOS E SERVIÇOS DO SERIDÓ. **Diversificação & Arte.** Disponível em: http://www.wmdigital.com.br/serido/Artesanato/Diversificacao_e_Arte/Diversificacao_e_Arte.htm. Acesso em: 23 de nov de 2013.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projetos de Estágio e de Pesquisa em Administração.** 3ª Ed. São Paulo: Atlas, 2005.

SALIM, César Simões et al. **Administração Empreendedora**: teoria e prática usando o estudo de casos. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

SARKAR, Soumodip. **O Empreendedor Inovador**: faça diferente e conquiste seu espaço no mercado. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

SEBRAE. **Comece Certo**: Ateliê de Artes ou Artesanato. Disponível em: http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/ComeceCerto/Atelie_arte_artes_anato.pdf. Acesso em: 15 de nov de 2013.

SEBRAE/RN. **SER LEGAL**: empreendedor individual. Natal, junho de 2009.

SERRAT, Vinicius Mont. **Como Ser um Empreendedor Individual**: Lei Complementar 12-08. São Paulo, 2009. Disponível em: www.sucessonews.com.br/como-ser-um-empreendedor-individual-lei-complementar-1208/#respond. Acesso em: 22 de nov de 2013.

SILVA, O. **Cartas a um Jovem Empreendedor**: realize seu sonho, vale a pena. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

SUFIATTI, Tanabi, BERNARDI, Lucí dos Santos e DUARTE, Cláudia Clavam. **Cestaria e a história de vida dos artesãos indígenas da Terra Indígena Xapecó**. Disponível em: <http://www.redalyc.org/pdf/2740/274025755004.pdf>. Acesso em: 15 de nov de 2013.

Wikipedia. **Origem do Artesanato**. Disponível em: <http://pt.wikipedia.org/wiki/Artesanato>. Acesso em: 19 de nov de 2013.